

## INTELLIGENCE ENTREPRENEURSHIP (ENTRE Q) TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF SMEs

Ninuk Muljani<sup>1)</sup>

P.Julius F. Nagel<sup>1)</sup>

Email: [juliusnagel@ymail.com](mailto:juliusnagel@ymail.com)

[ninuk2011@yahoo.co.id](mailto:ninuk2011@yahoo.co.id)

<sup>1)</sup>Widya Mandala Catholic University, Surabaya

### ABSTRACT

*Intelligence entrepreneurship (entrepreneurial intelligence or Entre-Q) as part of self-management, that is how we can control our lives, financially, emotionally, socially and spiritually better off today and in the future. MSME!!! A term that can not be separated from the economic development of Indonesia. One important issue that is facing Indonesia today is the problem of unemployment and poverty. Sector Micro Small and Medium Enterprises (MSME) is promoted as one of Indonesia's economic development agenda. SME sector proved resilient during the economic crisis and the multidimensional crisis in 1998, while the business actually fallen by the economic crisis. Empowering SMEs to be very strategic because of its potential to drive huge economic activities, as well as a foundation of income most people of Indonesia. How to fall up the secret of success of micro small and medium enterprises (SMEs)? How to develop the entrepreneurial spirit? What are the criteria of a successful entrepreneur? What is the advantage of SMEs?*

**Keywords:** *Sense of entrepreneurship, SMEs.*

### ABSTRAK

Kecerdasan kewirausahaan (*entrepreneurial intelligence* atau *Entre-Q*) sebagai bagian dari manajemen diri, yaitu bagaimana kita dapat mengendalikan kehidupan kita, secara finansial, emosional, sosial dan spiritual baik dimasa kini maupun di masa depan. UMKM!!! Sebuah istilah yang tidak bisa dilepaskan dari pembangunan ekonomi Indonesia. Salah satu isu penting yang masih dihadapi bangsa Indonesia saat ini adalah masalah pengangguran dan kemiskinan. Sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (**UMKM**) dipromosikan sebagai salah satu agenda utama pembangunan ekonomi Indonesia. Sektor UMKM terbukti tangguh ketika terjadi krisis ekonomi dan krisis multidimensi tahun 1998, sedangkan usaha justru tumbang oleh krisis ekonomi. Pemberdayaan UMKM menjadi sangat strategis karena potensinya yang besar untuk menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, sekaligus menjadi tumpuan pendapatan sebagian besar masyarakat Indonesia. Bagaimana jatuh bangun rahasia sukses usaha mikro kecil menengah (UMKM)? Bagaimana mengembangkan jiwa entrepreneur? Apa kriteria entrepreneur yang sukses? Apa keunggulan dari UMKM?

**Kata kunci:** Kecerdasan kewirausahaan, UMKM.

## PENDAHULUAN

UMKM!!! Sebuah istilah yang tidak bisa dilepaskan dari pembangunan ekonomi Indonesia. Salah satu isu penting yang masih dihadapi bangsa Indonesia saat ini adalah masalah pengangguran dan kemiskinan. Dari sisi ekonomi, pengangguran merupakan produk dari ketidakmampuan pasar kerja dalam menyerap angkatan kerja. Ketersediaan lapangan kerja yang relatif terbatas, tidak mampu menyerap para pencari kerja yang setiap tahun bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk. Tingginya angka pengangguran tidak hanya menimbulkan masalah di bidang ekonomi, melainkan juga menimbulkan masalah di bidang sosial seperti kemiskinan, kebodohan, dan juga kerawanan sosial.

Sejalan dengan itu, selama **periode 2004 s/d 2014**, kinerja pemerintah melalui Kabinet Indonesia Bersatu I dan dilanjutkan Kabinet Indonesia II dalam meningkatkan **pertumbuhan ekonomi sekitar 5,1% tahun 2004 menjadi 5,3% tahun 2009** dan **proyeksi pada tahun 2014 sekitar 7%**. Tingkat **Pengangguran**, pada **tahun 2004 sekitar 9,9% menurun menjadi 7,87% tahun 2009** dan **diproyeksi turun menjadi 5-6%**, sedangkan **angka kemiskinan** yang pada **tahun 2009** dan **diproyeksi menjadi sekitar 8-10% pada tahun 2014** nanti.

Data BPS Agustus tahun 2009, **jumlah penduduk Indonesia mencapai 231,83 juta** orang dengan jumlah **penduduk usia kerja** sebesar

**169,33 juta** orang dan jumlah **penduduk usia kerja** sebesar **113,83 juta** orang serta **yang bekerja** sebanyak **104,87 juta** orang (*fulltimer* dan paruh waktu), sedangkan yang masih belum bekerja atau **menganggur** sebanyak **8,96 juta** orang atau sekitar **7,87%** dari total angkatan kerja. Diantara **pengangguran** tersebut yang mempunyai latar belakang **perguruan tinggi atau sarjana** sejumlah **626.621 orang** atau **6,99%**. Sedangkan mereka yang bekerja penuh dan yang setengah menganggur tersebut, sebagian besar atau lebih dari **97,1% bekerja pada unit 51,26 juta unit atau 99,91%** dari jumlah pelaku usaha di Indonesia dan memberikan sumbangan terhadap **PDB sebesar Rp 2.609,4 triliun atau 55,6%, Penyerapan Tenaga Kerja 91,8 Juta (97,33%) dan Kontribusi ekspor nonmigas Rp 142,8 Triliun (20%)**. Fenomena tersebut menunjukkan betapa strategisnya peranan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam menanggulangi kemiskinan dan pengangguran.

Berkaitan dengan itu, Kementerian Koperasi dan UMKM telah mengambil langkah strategis dengan mengembangkan metode *one village one product* (OVOP) di Indonesia. Metode OVOP ini diharapkan dapat berhasil mendongkrak perekonomian Indonesia pada masa-masa mendatang, hal ini sangat dimungkinkan karena Jepang dan Thailand telah berhasil menggenjot industri kreatifnya melalui metode OVOP pula. Sektor pertanian melalui

sub Agroindustri memiliki peluang besar untuk menambah kontribusi UMKM dalam pembangunan bangsa. Selain karena potensi sumber daya alam yang melimpah dan pasar yang begitu besar, agroindustri memiliki peran besar bagi pembangunan karena banyaknya sumberdaya manusia yang terlibat di dalamnya. (Sutrisno, Joko. 2011)

### **Permasalahan**

Pemberdayaan UMKM menjadi sangat strategis karena potensinya yang besar untuk menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, sekaligus menjadi tumpuan pendapatan sebagian besar masyarakat Indonesia. Bagaimana jatuh bangun rahasia sukses usaha mikro kecil menengah (UMKM)? Bagaimana mengembangkan jiwa entrepreneur? Apa kriteria entrepreneur yang sukses? Apa keunggulan dari UMKM?

### **METODE PENELITIAN**

Metode riset sekunder (secondary research) menggunakan data riset yang telah dikumpulkan oleh orang lain dan dilaporkan dalam buku, artikel dalam jurnal profesional, atau sumber dari internet.

### **PEMBAHASAN**

**Mengembangkan Jiwa Entrepreneur** (Aden, 2011). Sebagai seorang profesional muda, jiwa entrepreneur perlu kita kembangkan. Mengembangkan bisnis sendiri sekaligus meneliti karier di perusahaan bisa dijalankan

bersamaan, asalkan kita cerdas memaksimalkan potensi.

Sebagai profesional muda, kita harus menentukan goal perjalanan karier kita. Namun, kita juga bisa menggali jiwa intreprenur dalam diri kita. Mengelola bisnis sendiri sekarang sudah lumrah. Kalau itu untuk memaksimalkan potensi diri, perlu kita perhatikan tidak hanya modal finansial, tetapi juga modal non-finansial. Yang dimaksud dengan modal non-finansial adalah jiwa *entrepreneur* dalam diri kita cukup baik ataukah memulai bisnis karena emosional disebabkan tertekan bekerja di bawah kendali orang lain? Sebelum membangun sebuah usaha, ada baiknya kita mempelajari kiat-kiat berikut ini.

### **Hal-hal Penting Sebelum Berwirausaha** (Aden, 2011)

- 1. Memiliki pertimbangan matang.** Cobalah melihat analisis SWOT “*Strength, Wrakness, Opportunity, and Treat*”. Keempat kriteria ini harus selalu mendasari setiap keputusan, termasuk memulai bisnis sendiri.
- 2. Berani ambil resiko.** Perlu keberanian yang terluar biasa untuk berwirausaha. Jadi, jangan langsung tergiur untung besar. Yang penting and mau kerja keras.
- 3. Mampu membangun partnership dan mitra yang baik.** Apalagi jika anda memulai bisnis adalah membangun *partnership* dan mitra bisnis. Hal ini bisa kita dapatkan dengan mengembangkan pergaulan di kantor atau juga di kehidupan sosial secara umum.
- 4. Libatkan orang yang anda percayai, misalkan keluarga sendiri.** Apakah jika anda memulai

bisnis dengan modal yang tidak besar. Melibatkan keluarga akan memperkecil resiko karena anda sudah lebih kenal, jadi bisa lebih percaya. Namun, kita harus tetap profesional. Kita perlu selidiki anggota keluarga tersebut apakah ia memiliki kriteria yang kita harapkan atau tidak.

#### **Sambil Berwirausaha.**

Bagaimana kita membagi waktu bila masih bekerja di sebuah perusahaan dan memiliki tanggung jawab, sementara harus mengendalikan perusahaan sendiri? Kedua bidang ini tidak boleh ada yang dikorbankan. Jam berapa kita harus bekerja di perusahaan, lakukan yang terbaik. Lalu sisa waktu kita gunakan untuk mengendalikan bisnis sendiri.

**Wirausahawan yang Expert di Segala Bidang.** Seorang profesional eksekutif tidak perlu mengetahui segala bidang dengan detail, tetapi cukup bisa membacanya. Kalau seorang wirausaha yang memimpin segala bidang harus *expert* dalam segala hal, misalnya dalam pembukuan, komputer, komunikasi dan *publik relation*, itu *wasting time*. Kita tidak punya waktu untuk mempelajari dan melakukan semuanya. Tetapi jangan sampai kita tidak bisa membaca bidang tersebut. Kalau tidak bisa membaca, kelemahan kita akan bisa dimanfaatkan orang lain. Misalnya, komputerisasi. Mungkin kita tidak terlalu *expert* dengan *software*, tetapi kita tahu bahwa sekarang ada sistem baru. Kita hanya perlu *expert* dalam satu bidang dan cukup “tahu” bidang lainnya.

**Santun Berwirausaha.** Semua wirausaha awalnya pasti selalu dimulai dengan belajar. Bisa dengan melihat-lihat usaha orang lain, bisa juga dengan belajar lewat buku. Seorang *entrepreneur* sejati tidak berhenti untuk belajar. Dunia bisnis selalu berubah dengan sangat secepat. Bisa jadi, bisnis produk tertentu tahun ini *booming*, tapi tahun depan malah anjlok. Jadi, kita perlu jeli melihat peluang. Namun kita perlu tahu aturan juga. Tidaklah etis jika kita meniru produk orang lain atau mencatut merek dagang mereka. Kreatiflah mencari cara-cara baru mengembangkan bisnis, tapi jangan sampai memakai segala cara hanya untuk meraup keuntungan. Berbisnis sendiri berarti kita harus siap bekerja keras dan tidak mudah menyerah. Kita pun harus berani melihat kelemahan diri dan disiplin untuk meningkatkan diri. Jadi, teruslah meningkatkan kemampuan.

**“Entrepreneurial Intelligence (Entre Q)”.** Kecerdasan kewirausahaan (*entrepreneurial intelligence* atau *Entre-Q*) sebagai bagian dari manajemen diri, yaitu bagaimana kita dapat mengendalikan kehidupan kita, secara finansial, emosional, sosial dan spiritual baik dimasa kini maupun dimasa depan. Itulah yang perlu dibenahi serta mencoba mengubah pola pikir dan pola tindak kita dalam membangun sikap dan perilaku *entrepreneur* dalam diri kita. *Entre-Q* didefinisikan dalam bahasa inggris sebagai “*the spirit and ability to create added value from the implementation of creativity and personal strengths into a sustainable and profitable venture,*” yaitu

dorongan dan kemampuan seseorang untuk memanfaatkan kreativitas dan kekuatan pribadinya menjadi sebuah usaha atau bisnis yang bisa memberi nilai tambah bagi dirinya. Dengan kata lain, kecerdasan berwirausaha (*Entrepreneurial Intelligence*) adalah kemampuan seseorang dalam mengenali dan mengenali dan mengelola diri serta berbagi peluang maupun sumber daya di sekitarnya secara kreatif untuk menciptakan nilai tambah maksimal bagi dirinya secara berkelanjutan.

Kecerdasan wirausaha (*entrepreneurial intelligence*) bukan sekedar keterampilan membangun bisnis semata, tetapi lebih dari itu adalah sebuah pola pikir dan pola tindak yang menghasilkan kreativitas dan inovasi yang bertujuan untuk senantiasa memberikan nilai tambah dari setiap sumber daya yang kita miliki. Setiap kita dapat menjadi *entrepreneur* yang sukses dan mencapai kemapanan finansial untuk meraih semua impian-impian kita. Setiap kita diciptakan Tuhan untuk memiliki kehidupan terbaik serta memberi manfaat bagi dunia di sekitar kita. Tuhan telah memberikan anugerah yang luar biasa kepada manusia, yaitu : kesadaran diri, imajinasi, hati kecil (*conscience*), dan kehendak bebas untuk menyadari keberadaan dan misi hidup kita serta mengambil keputusan untuk menjadi apa pun yang kita, serta mengambil keputusan untuk menjadi apapun yang kita impikan. Jika kita memilih untuk menjadi *entrepreneur* yang sukses, hal pertama yang perlu kita miliki adalah keyakinan dan keberanian untuk memulai langkah pertama kita, keluar dari zona

kenyamanan kita dan mulai mengubah diri (transformasi) melalui serangkaian kebiasaan-kebiasaan baru menjadi seorang *entrepreneur*. Karena kita tidak bisa mengharapkan hasil yang berbeda dengan melakukan hal-hal yang sama berulang-ulang. Kita harus memiliki keberanian untuk mengambil langkah pertama dan senantiasa fokus kepada impian kita. Untuk berubah menjadi seorang *entrepreneur* yang sukses, ada sepuluh kebiasaan yang perlu kita lakukan dalam kehidupan kita sehari-sehari, yaitu :

**1 : Find Your Purpose and Dream All the Time.** Sukses adalah sebuah perjalanan, bukan tujuan. Setiap saat kita mencapai target, goal atau impian kita, maka segeralah membuat impian-impian baru yang dapat memacu kita dan memberi semangat serta antusiasme untuk mencapainya.

**2 : Never ending Innovation.** Kebiasaan kedua adalah inovasi tiada henti. Seorang *entrepreneur* harus segera menterjemahkan impian-impian menjadi inovasi untuk pengembangan bisnisnya.

**3 : Learn, Change and Grow.** Kebiasaan ketiga yang sangat penting bagi seorang *entrepreneur* adalah senantiasa belajar. Kehidupan ini penuh dengan berbagai peluang dan kesempatan untuk kemajuan, penyempurnaan dan pertumbuhan.

**4: Accumulate Your Assets.** Tujuan akhir menjadi seorang *entrepreneur* bukanlah menjadi *business owner* maupun investor. Tujuan akhirnya adalah mencapai kebebasan finansial serta dapat meraih impian-impian kita. Ingat bahwa *entrepreneur* bukanlah profesi ataupun pekerjaan.

**5 : Use Leverage Concept to Build Your Business.**

Seorang *entrepreneur* yang cerdas harus mampu menggunakan tenaga dan waktu orang lain untuk mencapai impiannya.

**6 : Nurture, equip, Develop Your People.**

Untuk mampu menggunakan waktu dan tenaga orang lain mengelola dan mengembangkan bisnis kita, seorang *entrepreneur* harus memiliki kemampuan dan *passion* untuk mengembangkan orang-orang disekelilingnya.

**7 : Systemize Your Bussiness.**

Sebuah usaha baru dapat dikatakan *entrepreneur* ketika sudah dapat membangun sistem bisnis yang efektif dan efisien.

**8 : Build Network and Alliances.**

Yang paling penting untuk memulai segala sesuatu dari nol adalah dengan adanya jaringan. Kita membangun dan memiliki jaringan yang cukup kuat untuk membantu baik dari segi peluang bisnis, modal, maupun akses pada Pemerintah.

**9 : Be a Smart Investor.** Salah satu kekuatan *entrepreneur* yang cerdas dan sukses adalah kemampuannya untuk mengelola portofolio asetnya sehingga senantiasa berkembang dan bertambah banyak.

**10 : The Power of Giving : Give and be Grateful.**

Kebiasaan kesepuluh seorang *entrepreneur* sejati adalah beramal dan mengucapkan syukur. Tuhan telah menciptakan alam semesta dengan segala kelimpahannya untuk kita syukuri dan nikmati. (Aden, 2011)

Sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) dipromosikan sebagai salah satu

agenda utama pembangunan ekonomi Indonesia. Sektor UMKM terbukti tangguh ketika terjadi krisis ekonomi dan krisis multidimensi tahun 1998, sedangkan usaha justru tumbang oleh krisis ekonomi. Pemberdayaan UMKM menjadi sangat strategis karena potensinya yang besar untuk menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, sekaligus menjadi tumpuan pendapatan sebagian besar masyarakat Indonesia. Eksistensi dan peran UMKM di Indonesia pada tahun 2010 mencapai 51,3 juta unit atau 99,99% dari total unit usaha di Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto Indonesia tahun 2011 sebesar 56,6% dan menyerap 97% dari tenaga kerja nasional. UMKM juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan nilai ekspor nasional, menambah devisa negara, investasi nasional, dan pemerataan pendapatan (Yoga, 2011 dalam (Lantum et.al 2012).

UMKM yang memiliki porsi terbesar yaitu UMKM yang terkait dengan industri makanan dan minuman. Sektor ini membentuk rantai makanan berupa pemasok, sediaan, proses, dan output (makanan dan minuman). Industri pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan menyumbang bahan baku untuk pembuatan makanan dan minuman. Selanjutnya, industri perdagangan, hotel, dan restoran menjual makanan dan minuman siap saji, hasil pengolahan minuman siap saji dan industri hulu. Sektor makanan dan minuman memiliki proporsi unit usaha UMKM lebih dari 80% (Afiah, 2009 dalam (Lantum et.al 2012).

UMKM dapat menjadi tumpuan negara Indonesia dalam meningkatkan keunggulan kompetitif bagi bangsa Indonesia melalui pengembangan industri kreatif nasional. Keunggulan kompetitif dapat tercipta apabila terdapat kesepadanan antara *distinctive competencies* dari suatu unit bisnis dengan faktor-faktor untuk sukses dalam industri yang memungkinkan unit bisnis tersebut mengungguli pesaingnya (Utama, 2003). Keunggulan kompetitif dapat tercapai jika suatu unit bisnis menerapkan strategi efisiensi biaya sehingga unit bisnis tersebut dapat menawarkan pada harga yang lebih rendah daripada pesaing. Keunggulan produk juga dapat dicapai apabila suatu unit usaha bisnis menerapkan strategi diferensiasi produk sehingga konsumen mempunyai persepsi tentang keunikan dan kekhasan daya tarik produk yang membenarkan harga tinggi.

**UMKM dan Keunggulannya.** Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan untuk mendefinisikan Pengertian dan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dalam Undang tersebut dijelaskan bahwa Kelompok Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro dengan jumlah asset maksimum Rp 50 Juta omzet maksimum Rp 300 juta. Sedangkan usaha kecil adalah usaha ekonomi

produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dengan asset lebih dari Rp 50juta sampai Rp 500 juta dan omzet lebih besar dari Rp 300 juta sampai Rp 2,5 miliar. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan asset lebih dari Rp 500 juta sampai Rp 10 miliar dan omzet lebih dari Rp 2,5 miliar sampai Rp 50 miliar.

Selain berdasarkan Undang-undang tersebut, UMKM juga dapat dikelompokkan dengan kriteria berikut ini :

**1. *Livelihood activities*** yaitu UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima. Pelaku usaha kelompok ini tidak memiliki jiwa *entrepreneurship*. Di Indonesia, jumlah UMKM ini termasuk kategori paling besar jika dibandingkan dengan kategori lainnya.

**2. *Micro Enterprise*** yaitu UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan. Jumlah UMKM ini di Indonesia juga relatif besar.

**3. *Small Dynamic Enterprise*** merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor. Jika kelompok ini mendapat pembinaan secara intensif maka sebagian dari kelompok ini akan berpindah ke kategori keempat. Jumlah UMKM kelompok ini jauh lebih kecil daripada jumlah UMKM yang masuk kategori satu dan dua.

**4. *Fast Moving Enterprise*** merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

UMKM menempati posisi strategik dalam perekonomian di Indonesia. Pada tahun 2011, dari segi penyerapan tenaga kerja, sekitar 97% bekerja pada sektor UMKM. Eksistensi UMKM telah menampung tenaga kerja yang tidak terserap ke dalam dunia kerja formal. Sektor UMKM telah terbukti tangguh dan mampu bertahan pada saat terjadi krisis ekonomi tahun 1998. Mudradjad Kuncoro dalam Harian Bisnis Indonesia pada tanggal 21 Oktober 2008 mengemukakan bahwa UMKM terbukti tahan terhadap krisis dan mampu *survive* karena: 1) UMKM tidak memiliki utang luar negeri; 2) UMKM tidak banyak utang ke perbankan karena mereka dianggap *unbankable*; 3) UMKM menggunakan *input* lokal; 4) UMKM berorientasi ekspor.

Pada tahun 2010, perusahaan berskala UMKM sebanyak 51,3 juta unit usaha atau 99,99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia.

Pada tahun 2011, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto mencapai 56,6% dan menyerap 97% dari tenaga kerja nasional. Namun, sebanyak 91% UMKM melakukan kegiatan ekspor melalui pihak ketiga eksportir/pedagang perantara dan hanya 8,8% yang berhubungan langsung dengan pembeli/importir di luar negeri (Yoga, 2011 dalam (Lantum et.al 2012).

Ada beberapa keunggulan UMKM dibandingkan usaha besar antara lain:

1. Inovasi teknologi mudah dilakukan dalam upaya pengembangan produk.
2. Hubungan kemanusiaan yang akrab terjalin dalam usaha kecil.
3. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapan tenaga kerja cukup tinggi.
4. Memiliki fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat.
5. Terdapat manajerial yang dinamis dan peran kewirausahaan.

Dari keunggulan-keunggulan tersebut, yang paling menonjol adalah adanya kemampuan penyerapan tenaga kerja. UMKM lebih fleksibel daripada USB (Unit Skala Besar). Hal ini terjadi karena pengambilan keputusan dan inovasi pada USB sering terhambat oleh birokrasi yang kaku.

**Peran Strategik UMKM.** UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap perekonomian riil Indonesia. UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.



Data dari BPS 2012 menunjukkan bahwa kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia tahun 2011 sebesar 56,6% dan menyerap 97% dari tenaga kerja nasional. UMKM juga berkontribusi dalam penambahan devisa negara dalam bentuk penerimaan ekspor sebesar 27.700 milyar dan menciptakan peranan 4,86% terhadap total ekspor (Yoga, 2011). Kontribusi UMKM terhadap devisa negara tersebut jauh lebih kecil daripada kontribusi usaha besar, sehingga UMKM lebih diberdayakan. UMKM juga berperan dalam pembentukan investasi nasional. Investasi UMKM mengalami peningkatan dari waktu ke waktu selama periode 2000 - 2011. Berdasarkan laporan statistik usaha kecil menengah pada berbagai edisi antara tahun 2000-2011, dapat diketahui bahwa tahun 2000 investasi UMKM sebesar Rp 133,08 triliun dan meningkat menjadi Rp 275,27 triliun pada tahun 2005. Selain itu UMKM juga berkontribusi dalam upaya pemerataan pendapatan masyarakat Indonesia. Eksistensi UMKM dapat meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat yang berkecimpung di sektor UMKM baik sebagai pemilik usaha maupun sebagai karyawan. (Lantum et.al , 2012)

**Rahasia Sukses Usaha Mikro Kecil** (Sasmito, Edy.2010). Jatuh bangun dalam menjalankan usaha hampir pasti pernah dialami setiap wirausaha atau pengusaha. Jangkauan seorang pengusaha besar pun pasti pernah mengalami kesulitan bahkan mungkin pernah nyaris bangkrut. Semua itu karena perjalanan bisnis memang tidak selalu linier.

Seorang dikatakan sebagai wirausaha karena dia mampu melihat peluang pikiran bisnis (*opportunity*), berani mengambil risiko dengan menginvestasikan modal, pikiran, waktu dan tenaga. Dari semua aktivitas itu, harapannya akan memperoleh keuntungan atau profit.

Dalam proses bisnis itu dia akan menghadapi banyak kemungkinan, seperti produknya tidak laku di pasar, harga bahan baku melonjak, pembayaran macet atau ditipu mitra usaha. Juga ada resiko dari faktor eksternal seperti krisis keuangan yang mengakibatkan bunga pinjaman melonjak sehingga utangnya jadi melambung.

Namun di balik semua itu, semua wirausahawan berpotensi memperoleh profit dan usahanya berkembang. Mereka juga bisa memiliki aset yang nilainya terus tumbuh. Pada akhirnya mereka bahkan bisa membeli sebuah usaha tanpa menggunakan uang sendiri alias mendapat pinjaman sari kreditur. Namun untuk mencapai tahap tersebut, seorang wirausaha mesti melampaui tahap-tahap dan proses pembelajaran.

Berikut adalah contoh wirausahawan yang umumnya merintis dari bawah, mengalami jatuh bangun dan kini mengembangkan usahanya dengan mendapat dukungan dari Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) PT Permodalan Madani (Persero). Harapannya, ke depan bisnis mereka akan terus tumbuh, pasarnya semakin besar dan bisa membangun sistem

manajemen dan tata kelola perusahaan yang baik.

#### **H. Mukhsin & Hj Iin**

##### **Juragan *Peuyeum* dari Purwakarta**

H. Mukhsin dan Hj. Iin menjalankan usaha produksi *peuyeum* di Purwakarta. Dibantu 20 orang karyawan, setiap hari mereka memproduksi *peuyeum* berkisar 3 – 5 ton dengan harga Rp 3.500 per kg, sehingga omset sehari berkisar Rp 10,5 juta – Rp 17,5 juta.

#### **Soedarto**

##### **Terkena PHK Sukses Jadi Juragan Rempyek**

Soedarto merasa terpukul saat diberhentikan dari perusahaan tempatnya bekerja. Lalu dia menjadi penjual lepas rempeyek tetangganya. Melihat potensinya bagus, dia akhirnya memproduksi rempeyek sendiri. Kini produksinya perhari 4.000 plastik atau satu ton senilai Rp 2,8 juta. Rahasia sukses pemasarannya adalah konsep door to doornya.

#### **Ahmad Shoim**

##### **Pembuat Produk souvenir di Magelang**

Ahmad shoim semula penjual barang kerajinan di emperan toko dan pasar. Di kemudian hari ternyata dia justru berhasil menjadi pembuat barang keajinan souvenir gantungan kunci dan alat pijat. Kini produknya dibeli oleh tiga pedagang, yaitu seorang di pasar Beringharjo Yogyakarta dan dua orang di Jakarta. Omset penjualannya sebulan berkisar Rp 60 juta.

#### **Haji Buldan**

##### **Pengusaha Topi dari Bandung**

Keterampilan membuat topi diperoleh dari membantu orang tuanya. Kini Buldan menjadi salah satu perajin topi yang disegani di Bandung yang produksinya banyak dibeli pelanggan dari kota-kota lain di Indonesia.

#### **Amirul Sinaga**

##### **Sukses Menjadi Distributor Terigu**

13 Tahun lalu Amirul Sinaga merantau ke Batang, Jawa Tengah, dari kampungnya di Medan. Memulai usaha berjualan minyak goreng dengan modal Rp 250.000 kini dia sukses menjadi distributor tepung terigu Sari Boga untuk wilayah Batang dan Pekalongan dengan omset miliaran rupiah per bulan.

#### **Cadesi**

##### **Pengusaha Pedesaan Entog Khas Indramayu**

Tidak mau mengikuti rumah makan yang lain, Cadesi memilih daging entog menjadi menu utama di rumah makannya. Tanpa saingan, dia melenggang menjadi satu-satunya penjual pedesaan entog di daerah Indramayu.

## **KESIMPULAN**

**Kecerdasan kewirausahaan** (*entrepreneurial intelligence* atau *Entre-Q*) sebagai bagian dari manajemen diri, yaitu bagaimana kita dapat mengendalikan kehidupan kita, secara finansial, emosional, sosial dan spiritual baik dimasa kini maupun di masa depan.

Sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (**UMKM**) dipromosikan

sebagai salah satu agenda utama pembangunan ekonomi Indonesia.

Pemberdayaan UMKM menjadi sangat strategis karena potensinya yang besar untuk menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat, sekaligus menjadi tumpuan pendapatan sebagian besar masyarakat Indonesia.

Jatuh bangun dalam menjalankan usaha hampir pasti pernah dialami setiap wirausaha atau pengusaha. Jangkauan seorang pengusaha besar pun pasti pernah mengalami kesulitan bahkan mungkin pernah nyaris bangkrut. Semua itu karena perjalanan bisnis memang tidak selalu linier.

Sebagai seorang professional muda, jiwa entrepreneur perlu kita kembangkan. Mengembangkan bisnis sendiri sekaligus meneliti karier di perusahaan bisa dijalankan bersamaan, asalkan kita cerdas memaksimalkan potensi.

Untuk berubah menjadi seorang *entrepreneur* yang sukses, ada sepuluh kebiasaan yang perlu kita lakukan dalam kehidupan kita sehari-hari. Yaitu: 1 : Find Your Purpose and Dream All the Time. 2 : Never ending Innovation. 3 : Learn, Change and Grow. 4: Accumulate Your Assets. 5 : Use Leverage Concept to Build Your Business. 6 : Nurture, equip, Develop Your People. 7 : Systemize Your Bussiness. 8 : Build Network and Alliances. 9 : Be a Smart Investor. 10 : The Power of Giving : Give and be Grateful.

Ada beberapa keunggulan UMKM dibandingkan usaha besar antara lain:

1. Inovasi teknologi mudah dilakukan dalam upaya

pengembangan produk.

2. Hubungan kemanusiaan yang akrab terjalin dalam usaha kecil.

3. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapan tenaga kerja cukup tinggi.

4. Memiliki fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat.

5. Terdapat manajerial yang dinamis dan peran kewirausahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Lantum, Alex Kahu & Y.M.V. Mudayen.2012.*Peran Strategik UMKM dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Nasional Melalui Pengembangan Industri Kreatif*. Disampaikan dalam Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis II Universitas Tarumanagara di Jakarta 18 September 2012.
- R, Aden.2011.*Menjadi Raja Bisnis Metode dan Strategi Menaklukkan Dunia Bisnis*.Yogyakarta: Siklus.
- Sasmito, Edy.2010.*Rahasia Sukses Pengusaha Tahan Banting Pengalaman Pelaku Usaha Mikro Kecil*.Jakarta: Jejaring Institute
- Sutrisno, Joko.2011.*Prosiding Revitalisasi Peran UMKM Dalam Pembangunan Melalui Penguatan Sektor Agroindustri*.Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta. ISBN 978-602-19392-0-8